

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬ-
НОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ОРЕНБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Кафедра «Коммерции и организации экономической деятельности»**

**Методические рекомендации для
самостоятельной работы обучающихся по дисциплине**

Б1.В.ДВ.11.01 Управление ВЭС

Направление подготовки 38.03.03 Управление персоналом

Профиль подготовки: Управление персоналом организации

Форма обучения заочная

Оренбург 2016 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Организация самостоятельной работы
2. Методические рекомендации по выполнению курсовой работы (проекта) – *не предусмотрено рабочим учебным планом*
3. Методические рекомендации по подготовке реферата/эссе – *не предусмотрено рабочим учебным планом*
4. Методические рекомендации по выполнению индивидуальных домашних задания - *не предусмотрено рабочим учебным планом*
5. Методические рекомендации по самостоятельному изучению вопросов
6. Методические рекомендации по подготовке к занятиям

1. ОРГАНИЗАЦИЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

1.1. Организационно-методические данные дисциплины

№ п. п.	Наименование темы	Общий объем часов по видам самостоятельной работы (из табл. 5.1 РПД)				
		подго- товка курсово- го про- екта (ра- боты)	подготовка рефера- та/эссе	индивиду- альные до- машние за- дания (ИДЗ)	самостоя- тельное изу- чение вопро- сов (СИБ)	подго- товка к занятиям (ПкЗ)
1	2	3	4	5	6	7
1	Внешнеэкономическая деятельность как этап в развитии внешней торговли России	-	-	-	5	2
2	Система государственного регулирования внешней деятельности	-	-	-	5	2
3	Система государственного регулирования внешней деятельности	-	-	-	5	2
4	Методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности	-	-	-	5	2
5	Субъекты государственного регулирования и управления внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации и их функции	-	-	-	5	2
6	Таможенное регулирование внешнеэкономической деятельности в России	-	-	-	5	4
7	Россия и ВТО: перспективы дальнейшего увеличения объемов внешней торговли	-	-	-	5	4
8	Внешнеторговые операции и их ви-	-	-	-	5	2

	ды					
9	Система внешне- торговых опера- ций и внешнетор- говая политика России	-	-	-	5	3
10	Современные формы и методы международной торговли	-	-	-	5	3
11	Развитие системы валютно- финансовых от- ношений в Рос- сийской Федера- ции	-	-	-	5	3
12	Организация и техника проведе- ния международ- ных товарных аукционов и меж- дународных тор- гов	-	-	-	5	3
13	Сделки купли- продажи и кон- тракт междуна- родной купли- продажи товаров	-	-	-	5	3
14	Транспортные ус- ловия контрактов купли-продажи	-	-	-	5	3
15	Услуги, сопря- женные с выпол- нением транс- портных операций	-	-	-	5	3
16	Система между- народных органи- заций в сфере внешнеэкономи- ческой деятельно- сти и их взаимо- действие с Росси- ей	-	-	-	5	3
17	Регулирование внешнеэкономи- ческой деятельно- сти на уровне ре- гиона (на мате- риалах Оренбург- ской области)	-	-	-	5	3
18	Внешняя торговля Оренбургской об-	-	-	-	5	3

	ласти					
19	Внешнеторговые цены	-	-	-	5	3
20	Агенты-посредники на международном рынке	-	-	-	5	3

**2. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ
КУРСОВОЙ РАБОТЫ (ПРОЕКТА)- не предусмотрено рабочим учебным планом**

**3. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОДГОТОВКЕ РЕФЕРАТА/ЭССЕ - не
предусмотрено рабочим учебным планом**

**4. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ
ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ДОМАШНИХ ЗАДАНИЙ
– не предусмотрены рабочим учебным планом**

**5. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО
САМОСТОЯТЕЛЬНОМУ ИЗУЧЕНИЮ ВОПРОСОВ**

5.1 Наименование вопросов

1. Понятие внешнеэкономических связей и их отличие от внешнеэкономической деятельности.
2. Значение международного частного права в регулировании внешнеэкономической деятельности.
3. Источники права в сфере внешнеэкономической деятельности.

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на следующие особенности.

1вопрос. Внешнеэкономические связи – формы реализации межгосударственных отношений в части научно-технического, производственного и торгового сотрудничества и валютно-финансовых отношений. Внешнеэкономическая деятельность (далее – ВЭД)– совокупность производственно-хозяйственных, организационно-экономических и оперативно-коммерческих функций экспортоориентированных предприятий с учетом избранной внешнеэкономической стратегии, форм и методов работы на рынке иностранного партнера. Отличие внешнеэкономической деятельности от внешнеэкономических связей состоит в следующем:

- а) внешнеэкономическая деятельность осуществляется на уровне производственных структур (фирм, организаций, предприятий, объединений и т.д.) с полной самостоятельностью в выборе внешнего рынка и иностранного партнера, номенклатуры и ассортиментных позиций товара для экспортно-импортной сделки, в определении цены и стоимости контракта, объема и сроков поставки и является частью их производственно-коммерческой деятельности как с внутренними, так и с зарубежными партнерами;
- б) внешнеэкономическая деятельность относится к рыночной сфере, базируется на критериях предпринимательской деятельности, структурной связи с производством и отличается правовой автономностью, а также экономической и юридической независимостью;

в) исходным принципом внешнеэкономической деятельности предприятий служит коммерческий расчет на основе хозяйственной и финансовой самостоятельности и самокупаемости с учетом собственных валютно-финансовых и материально-технических возможностей. Основной особенностью внешнеэкономических связей является наличие ведомственной опеки федеральных структур, определяющих их основные стратегические направления.

2 вопрос. Международное частное право (далее – МЧП):

регулирует частноправовые отношения (отношения гражданско-правового характера), возникающие в условиях международной жизни; имеет свой предмет и метод регулирования; является отраслью частного права, отраслью внутригосударственного права; тесно связано с гражданским правом; тесно связано с международным правом, но не является его частью. Прямой способ правового регулирования позволяет снять проблему столкновения норм частного права различных государств. Это достигается посредством создания унифицированных (единообразных) материальных и процессуальных норм различных отраслей частного права. Такие нормы непосредственно применяются к отношениям с иностранным элементом, минуя коллизионную стадию – стадию выбора права.

3 вопрос. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности представляет собой комплексное правовое обеспечение, состоящее из взаимодействующих и взаимосвязанных правовых источников международного и национального характера. Международные источники: 1) Международные договоры двух типов: устанавливающие основы международных экономических связей (Соглашения о товарообороте, товарные соглашения, соглашения о кредитах); создающие единообразное (унифицированное, гармонизированное) правовое регулирование международных коммерческих сделок на основе единых коллизионных и материально-правовых норм частного права (конвенции, содержащие унифицированные нормы, направленные на единообразное регулирование международных коммерческих сделок – Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи (1980), Оттавская конвенция о международном финансовом лизинге (1988)); 2) Решения международных судов, имеющие большое значение для правового обеспечения международных коммерческих контрактов. Наиболее значима в этой сфере практика европейских международных судов, рассматривающих конфликты в сфере экономических отношений – прецеденты Суда справедливости Европейского союза (Люксембург); 3) Обычаи делового оборота – единообразные устойчивые правила, сложившиеся в предпринимательской практике, не имеющие обязательной юридической силы, но становящиеся обязательными для участников коммерческой сделки при условии указания на это обстоятельство в коммерческом контракте. Обобщенными обычаями делового оборота являются Международные правила по унифицированному толкованию терминов (ИНКОТЕРМС), содержащие основные базисные условия поставки (например, базисные условия поставки – типовый набор обязательств продавца и покупателя в международной торговле); унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов, унифицированные правила по ИНКАССО, унифицированные правила для договорных гарантий и т.д. 4) Коллизионные нормы – устанавливают национальную правовую систему, подлежащую применению к обязательствам сторон. Коллизионные нормы могут содержаться как в международном договоре, так и в национальном законодательстве.

5.2 Наименование вопросов

1. Реформирование сферы внешнеэкономической деятельности в России: предпосылки, этапы, цели.

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на следующие особенности.

1 вопрос. Предпосылки реформирования внешнеэкономической деятельности: К середине 80-х годов выявились негативные стороны развития внешней торговли: отсталая стратегия

и товарная структура экспорта и импорта, падение темпов внешнеторгового оборота, устаревшие формы организации работы на внешнем рынке и т.д. Неразвитость экспортной структуры и зависимость от колебаний конъюнктуры мирового рынка узкой группы товаров обернулись для России большими валютными потерями в связи с ухудшением условий мировой торговли и снижением цен на нефть в 1984-1989 гг. Неконкурентоспособность экспортной машинно-технической продукции в результате отчужденности производителей от внешнего рынка, отсутствия стимулов по улучшению качества и технических характеристик продукции, низкий уровень технологии производства, отсутствие права распоряжаться заработанной валютой. Широкий ассортимент импорта химической продукции, проката труб, руды, удобрений, оборудования для агропромышленного комплекса, а также очень завышенные объемы закупок товаров народного потребления и продовольствия, прекращение развития многих отраслей и направлений производства. Отсталость форм и низкая эффективность внешнеэкономического сотрудничества характеризовались незначительным уровнем компенсационных сделок, прямых связей, производственной специализации и кооперации.

5.3 Наименование вопроса

1. Характер и тенденции развития внешнеэкономической деятельности в 90-х годах.

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на следующие особенности

1 вопрос Россия не является экспортоориентированной страной, но состояние экспорта оказывает влияние не только на характер внешнеэкономической деятельности, но и на развитие внутренней экономики. Стабилизация промышленного производства на протяжении последних лет обеспечивалась за счет поставок продукции на внешние рынки. В 90-е гг. укрепились позиции отдельных экспортоориентированных отраслей в системе народного хозяйства. Это обеспечило относительно стабильное положение в топливно-энергетическом и металлургическом комплексах, лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности и химическом производстве, которое все в большей степени определяется мировой конъюнктурой. В процессе реформирования экономики страны ВЭД промышленных предприятий и объединений заняла важное место в формировании доходной части государственного бюджета. Экспортная деятельность стимулирует развитие отдельных секторов промышленного комплекса, но вместе с тем выявлен ряд усиливающихся отрицательных тенденций, связанных с ее развитием: 1) в отечественной экономике присутствует опасная однобокость: под рынком подразумевается исключительно внешний рынок, куда в огромных количествах поставляются энергоносители и необработанные металлы. Однако, в мировой практике экономический рост государства на 90% обеспечивается за счет увеличения производства и экспорта готовой наукоемкой продукции, внедрения в промышленность новых знаний и технологий; 2) В 90-е гг. значительно ухудшилось соотношение составляющих экспортоориентированного производства в пользу преобладания таких крайне неэффективных его элементов, как сырье и неквалифицированный труд. Более того, стихийное формирование международной специализации России сопровождалось ухудшением экологического фона ВЭД. В экспорте повысилась доля полуфабрикатов, произведенных в отраслях с наибольшим отрицательным воздействием на состояние окружающей среды и экологии в целом в регионах расположения экспортных производств – металлургического, нефтехимического, целлюлозно-бумажного. В мировой торговле нарастает международный машинно-технический экспорт, выступающий катализатором экономики развитых государств. Для России же индекс относительной специализации в мировом разделении труда (степень соответствия структуры экспорта страны мировой структуре) находится на уровне 13%. На протяжении последних лет сохраняется курс на более тесную интеграцию в мировое хозяйство, но участие России в

мировой торговле оценивается в 1,3-1,4 %. Она значительно отстала от большинства промышленно развитых государств (США, Германия, Япония, Франция, Великобритания), и находится на позади группы интенсивно развивающихся стран Азиатско-Тихоокеанского региона (Гонконг, Китай, Корея, Сингапур, Тайвань). К 1997г. внешнеэкономический сектор России стал утрачивать свои позиции из-за нарастания отрицательных внутренних и внешних тенденций. Изменения в тенденциях российского экспорта в 90-е гг. сопровождались нарастанием объемов импортных поставок. В то же время разнонаправленная динамика важнейших составляющих внешнеторгового оборота России негативно отразилась на показателях торгового баланса страны. Негативные изменения динамики внешнеторгового оборота еще больше ухудшили положение России на мировых рынках до уровня 1993г. Состояние и возможности развития сферы внешнеэкономической деятельности в России во многом определяются производственно-ресурсной базой. Благодаря огромным запасам природного сырья – газа, нефти, железной, никелевой и медной руды – удалось сохранить отдельные позиции в мировом производстве и добыче ряда видов продукции: по добыче природного газа и нефти; по производству никеля, чугуна и стали. Эти позиции позволяли российским участникам ВЭД оставаться в числе ведущих стран – экспортеров нефти, природного газа, цветных и драгоценных металлов.

5.4 Наименование вопроса

1. Состав участников внешнеэкономической деятельности в России.

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на следующие особенности

1 вопрос. Специализированные посредники в сфере ВЭД выступают как комиссионеры, оформляя с в □ и отношения с зарубежными партнерами, а также производителями экспортной продукции или заказчиками импортных товаров договорами комиссии или поручений. При заключении договора-комиссии с внешнеторговым посредником (комиссионером) предприятие (комитент) поручает совершить экспортно-импортные операции за вознаграждение и за счет комитента, но от имени контрагента. По договору-поручению посредник заключает внешнеторговый контракт от имени доверителя (экспортера или импортера). В качестве внешнеторговых посредников на российском рынке работают 175 отраслевых внешнеэкономических объединений и внешнеэкономических организаций Минэкономразвития России, а также акционерные общества и ассоциации внешнеторгового профиля. Посреднические функции в области таможенной практики выполняют таможенные брокеры и специалисты по таможенному оформлению грузов, объединившиеся в ассоциацию российских таможенных брокеров. Интересно отметить, что таможенные брокеры, имеющие статус декларанта, при таможенном оформлении товаров и товаросопроводительных документов действуют от собственного имени и могут осуществлять таможенные платежи в иностранной валюте. Сегодня структура посреднических организаций, услугами к□ □ □ Ъх могли бы воспользоваться предприятия–производители экспортной продукции в России, не сформировалась. Участники ВЭД создаются в следующих организационно-правовых формах: хозяйственные товарищества (полные товарищества и товарищества на вере); акционерные общества (открытые и закрытые); общества с ограниченной ответственностью. Самой распространенной организационно-правовой формой объединения в сфере ВЭД будет акционерное общество.

5.5 Наименование вопроса

1. Представительство участников внешнеэкономической деятельности, играющих посредническую роль во внешнеэкономической деятельности, их целевая ориентация.

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на следующие особенности

1 вопрос. Группу участников внешнеэкономической деятельности, играющих посредническую роль во внешнеэкономической деятельности, составляют объединения и организации, которые не являются производителями и владельцами экспортной продукции, а лишь обеспечивают внешнеторговые операции на внешнем рынке от лица производителей. К таким организациям относятся:

Специализированные внешнеэкономические организации (далее – ВО) Минэкономразвития России. ВО обслуживают внешнеэкономические связи государственного уровня, обеспечивая коммерческие и иные операции на внешнем рынке на условиях межправительственных соглашений, в том числе экспорт через зарубежные фирмы по лицензиям Минэкономразвития России, специальный (критический) импорт по отдельным решениям правительства. Они осуществляют экспортно-импортные операции в интересах объединений и организаций промышленного комплекса на условиях договора комиссии или поручения, оказывают посреднические, консультационные и прочие услуги, связанные с ВЭД, различным производственным структурам, иностранным фирмам и гражданам, государственным и общественным организациям по вопросам международной стандартизации и критериям конкурентоспособности продукции на мировом рынке.

Отраслевые внешнеэкономические объединения (далее – ВЭО) создаются в отраслевых промышленных министерствах с целью содействия развитию ВЭД предприятий и объединений отрасли, изыскание новых форм сотрудничества с иностранными партнерами на базе прямых связей, совместного предпринимательства. Предмет деятельности ВЭО: операции по экспорту продукции, производимой предприятиями отрасли, и импортные закупки в пределах их валютных средств; мероприятия по организации техобслуживания оборудования, поставляемого на экспорт, проведению специализированных выставок, международных встреч и симпозиумов с представителями родственных фирм в своей стране и за границей; информационно-рекламные работы с целью расширения экспортно-импортных поставок, издание рекламной продукции; обеспечение внешнеторговых перевозок и хранение грузов. В состав ВЭО входят специализированные внешнеторговые фирмы (ВТФ), не являющиеся, юридическими лицами, но имеющие право на заключение от его имени внешнеторговых сделок и хозяйственных договоров с поставщиками и заказчиками импортных поставок.

Смешанные общества (СО) создаются производителями экспортной продукции за границей с участием средств крупных российских предприятий-экспортеров и их иностранных партнеров. Основная функция СО – торгово-сбытовая, включая торговлю научно-техническими знаниями. СО занимаются предпродажной деятельностью; предоставлением услуг – банковских, транспортно-экспедиционных, (подготовка, сборка, наладка узлов, механизмов). Цель создания СО за рубежом – содействие расширению отечественного экспорта, улучшению его структуры и повышению эффективности внешнеторговых сделок; укреплению на зарубежных рынках и обеспечению ключевых позиций в отдельных сферах тех государств, где они учреждаются, путем участия в иностранных фирмах и компаниях через приобретение части их акций.

Торговые дома – это фирмы или компании, представляющие собой ассоциации самого различного рода внешнеторговых, производственных, транспортных, складских, научно-исследовательских, информационных, а также банковских и страховых организаций, входящих в их состав на добровольной основе и осуществляющих свою деятельность как у себя в стране так и за рубежом, т.е. они являются универсальными торгово-производственными структурами. В России до настоящего времени торговые дома как крупные торгово-промышленные группы конгломерационного типа пока не созданы, в связи с отсутствием четкой правовой базы и экономических условий.

5.6 Наименование вопроса

1. Таможенные тарифы и таможенные пошлины

2. Начисление и порядок уплаты импортных пошлин, условия предоставления отсрочки платежа.

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на следующие особенности

1 вопрос. Основным элементом механизма тарифного регулирования служит таможенный тариф – систематизированный перечень ставок, определяющих размер платы по импортным и экспортным товарам, т.е. таможенные пошлины. Таможенные тарифы могут быть импортные и экспортные, простые и сложные. Сложный таможенный тариф предполагает установление двух и более ставок по каждому товару в зависимости от страны происхождения. Наиболее высокая ставка сложного тарифа считается автономной, называется генеральной и предполагает распространение ее на товары тех государств, с которыми не заключены торговые договоры и соглашения. Низкая – конвенционная или минимальная ставка применяется по отношению к товарам тех стран, которым предоставлен режим наибольшего благоприятствования. таможенные тарифы предусматривают возможность введения дополнительных антидемпинговых и компенсационных пошлин, уровень которых может значительно превышать уровень максимальных ставок тарифа. Тарифная квота – количество товара, в пределах которого он может быть ввезен беспошлинно или облагается пониженной ставкой пошлины. Важным организационным принципом построения таможенных тарифов является классификация товаров. Классификационные схемы, положенные в основу национальных таможенных тарифов, определяют их экономическую эффективность. Основой построения таможенных тарифов является Гармонизированная система описания и кодирования товаров, разработанная в рамках СТС и используемая в практике более 100 государств. Объектом классификации в ГС являются товары, обращающиеся в международной торговле, сгруппированные в составе шести подразделений: разделов, групп, подгрупп, товарных позиций, подпозиций и субпозиций. Таможенные пошлины по своему экономическому содержанию и характеру воздействия относятся к рыночным регуляторам внешнеторгового процесса. Таможенная пошлина – денежный сбор, или налог, взимаемый государством с товаров, имущества и ценностей при пересечении ими таможенной границы. Таможенные пошлины увеличивают размер стоимости товара и снижают его конкурентоспособность.

2 вопрос. При ввозе товара на территорию России необходимо уплатить импортную пошлину. Импортные (ввозные) таможенные тарифы, в которых находят выражение импортные пошлины широко используются в мировой практике. Импортные пошлины взимаются на основании Таможенного кодекса РФ и Закона РФ «О таможенном тарифе». Импортные пошлины начисляются к таможенной стоимости товара и дифференцированы в зависимости от страны его происхождения. Базовые ставки импортных пошлин установлены в таможенном тарифе для товаров из стран, которым Россией предоставлен режим наибольшего благоприятствования. На 25% меньше базовых определены пошлины для товаров из развивающихся государств, в два раза больше – для товаров из стран, не пользующихся режимом благоприятствования, и для товаров, страна происхождения которых не установлена. Для наименее развитых стран предусмотрен беспошлинный ввоз товаров. Страной происхождения признается государство, в котором товары были полностью изготовлены или подвергнуты достаточной обработке, она подтверждается сертификатом, выдаваемым консулом страны импортера. Размер ставок импортных пошлин имеет дифференциацию в зависимости от социальной значимости товаров, степени их переработки или видов технологического оборудования. Оплата импортных пошлин производится в федеральный бюджет не позднее 15 дней после предъявления товаров таможне при ввозе их в Россию (если фирма декларирует товары в месте их ввоза) или после того, как закончится таможенный транзит (если фирма декларирует товары не в месте их прибытия). При неоплате за каждый день просрочки взимается пени и штраф. Решение о предоставлении отсрочки платежа по импортным пошлинам принимает федеральная служба, уполномочен-

ная в области таможенного дела, или определяемые ею иные таможенные органы. в срок, не более 15 дней со дня подачи заявления. Отсрочка предоставляется на срок от одного до шести месяцев.

5.7 Наименование вопроса

1. «ВТО – регулятор международной торговли. Россия и ВТО».

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на следующие особенности.

Глобальное регулирование мировой торговли осуществляется в разной степени почти 300 международными торгово-экономическими организациями с широким и узким составом участников. Среди всех этих организаций наиважнейшей считается ВТО. ВТО играет решающую роль в регулировании мировой торговли товарами, услугами, интеллектуальной собственностью, а также формировании торговой политики стран- членов и регулировании торговых споров между ними. ВТО была основана в 1995 г. и стала преемницей Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), заключенного в 1947 г. ВТО – одновременно и организация, и комплекс правовых документов, своего рода многосторонний торговый договор, определяющий права и обязанности правительств в сфере международной торговли товарами и услугами. Конкретной задачей ВТО является регулирование мировой торговли преимущественно тарифными методами при последовательном сокращении уровня импортных пошлин, а также устранении различных нетарифных барьеров, количественных ограничений и других препятствий в международном обмене товарами и услугами. ВТО в своем составе в 2011 г. насчитывает 153 страны-члена. ВТО охватывает соглашениями практически всю сферу международной торговой политики и значительную часть международной коммерческой практики. Решения на высшем уровне в ВТО принимают Министерская конференция, которая собирается как минимум два раза в год. В подчинении Министерской конференции находится Генеральный совет, отвечающий за выполнение текущей работы и собирающийся несколько раз в год в штаб-квартире ВТО в Женеве (Швейцария) в составе представителей членов ВТО. В их качестве обычно выступают послы и главы делегаций стран-участниц. В ведении Генерального совета находятся два специальных органа по анализу торговой политики и по разрешению споров. Ему подчинен также ряд функциональных комитетов (по торговле и развитию, по бюджету, финансам и административным вопросам). Секретариат ВТО, базирующийся в Женеве, имеет штат более 600 сотрудников. Основные обязанности Секретариата – обеспечивать техническую поддержку различным советам и комитетам, а также Министерской конференции, оказывать содействие развивающимся странам, проводить анализ мировой торговли и разъяснять положения ВТО.

5.8 Наименование вопроса

1. Нетарифные ограничения внешнеторговых операций.

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на следующие особенности

1 вопрос. Нетарифные ограничения – это комплекс мер ограничительно-запретительного характера, препятствующие проникновению иностранных товаров на внутренние рынки. В международной практике мероприятия по нетарифным ограничениям делят на пять групп: отражает участие государства во внешнеторговых операциях; объединяет таможенные и административные импортные формальности, включая методы оценки таможенной стоимости и определения страны происхождения товара, формы товаросопроводительных документов и требования к их оформлению, товарную классификацию тарифов; состоит из стандартов и требований, связанных с нормами безопасности для потребителей и экологии, с санитарно-ветеринарными нормами, упаковкой и маркировкой то-

вара; количественные и валютные ограничения импорта и экспорта; ограничения, основанные на принципах обеспечения платежей – импортные депозиты, изменение учетной ставки, пограничный налоговый режим и скользящие сборы. Вышеуказанные мероприятия реализуются путем финансового воздействия и использования инструментов административного регламентирования. Финансовое воздействие на внешнеторговые операции обеспечивается системой различных таможенных и целевых сборов, налогов и пошлин (помимо таможенных), которые взимаются при ввозе товара. Общая сумма таких сборов значительно превосходит размеры установленных таможенных тарифов, они не имеют вид фиксированной ставки, изменяются в зависимости от состояния конъюнктуры и экономической политики государства. Все это лишает экспортера возможности прогнозировать предстоящие расходы по оформлению груза в импортирующей стране. Меры финансового воздействия называют паратарифными мерами, которые используются в регулировании внешней торговли, оказывая существенное влияние и создавая препятствия на пути импортных потоков. Фиксированные сборы, налоги и пошлины носят комбинированный характер, повышая в основном внутреннюю цену импортного товара, при этом индикативная оценка не прогнозируется. К ним относятся внутренние специальные налоги и переменные пошлины на импорт, антидемпинговые и компенсационные пошлины по отношению к товарам конкретных импортеров и для компенсации льгот и субсидий внутренним экспортерам-производителям, а также пограничные налоги и сборы по оформлению и перемещению груза через границу. Методы административного регламентирования импорта – различные количественные и стоимостные ограничения, направленные на сокращение объемов или уровня импортных поставок отдельных товаров из любого источника или ограничение их поступления от конкретного поставщика. Указанные методы включают разнообразные виды запретов, квотирование, лицензирование, контингентирование, предписания таможенных органов, технические нормы и правила безопасности, добровольное самоограничение поставок, антидемпинговые меры. Административные инструменты рассматриваются как дополнительные меры, имеющие временный характер, при недостаточной эффективности экономических рычагов. Однако в период экономического спада и разбалансированной экономики они становятся главными инструментами регулирования внешнеторговых отношений с другими государствами. используемые государствами, очень разнообразны. Нормативная база внешней торговли позволяет использовать весь спектр нетарифных ограничений. Однако не все они реально применяются в России. Основной категорией нетарифных ограничений в России остаются количественные ограничения (квотирование) и лицензирование ввоза и вывоза отдельных товаров. К мерам нетарифного регулирования относятся также экспортный контроль и участие в выполнении международных экономических санкций.

5.9 Наименование вопроса

1. Формирование законодательной, нормативно-правовой базы внешней торговли России.

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на следующие особенности

1 вопрос. Реформирование внешней торговли связано с переходом к открытой экономике и отменой государственной монополии в этой сфере. Указ Президента РСФСР от 15 ноября 1991 г. № 213 «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР» (с изм. и доп. от 27 октября 1992 г.) (в настоящее время не действует) ликвидировал монополию государства на все виды внешнеэкономических связей, включая внешнюю торговлю и валютные операции. С этого момента право на внешнеэкономическую деятельность формально получили все хозяйствующие субъекты, независимо от форм собственности. На формирование законодательной и нормативно-правовой базы внешней торговли оказывают следующие факторы: свободное рыночное ценообразование, прива-

тизация, налоговая и кредитно-денежная политика, курс на конвертируемость рубля, формирование валютного рынка. Особое значение имело введение с 01.07.1992 г. единого рыночного курса рубля и перевод расчетов с большинством зарубежных партнеров на мировые цены и свободно конвертируемую валюту. С 90-х гг. создается правовая основа внешней торговли, предпринимаются попытки формирования концепции и стратегии развития внешнеторговых связей. Разработаны основы государственного регулирования внешнеторговой деятельности, включая таможенно-тарифное регулирование, нетарифные ограничения, валютный и экспортный контроль, координацию внешнеторговой деятельности субъектов РФ. Федеральные законы, составляющие в настоящее время основу российского законодательства по внешней торговле: Федеральный закон от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» (с изм. и доп. от 29 июня 2004 г., 18 июля 2005 г.); Закон РФ от 21 мая 1993 г. № 5003-I «О таможенном тарифе» (с изм. и доп. от 7 августа, 25 ноября, 27 декабря 1995 г., 5 февраля 1997 г., 10 февраля, 4 мая 1999 г., 27 мая, 27 декабря 2000 г., 8 августа, 29, 30 декабря 2001 г., 29 мая, 25 июля, 24 декабря 2002 г., 6 июня, 7 июля, 8, 23 декабря 2003 г., 7 мая, 29 июня, 22 августа 2004 г., 21 июля, 8 ноября, 20 декабря 2005 г.); Федеральный закон от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»; Федеральный закон от 14 апреля 1998 г. № 63-ФЗ «О мерах по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами» (с изм. и доп. от 24 июля 2002 г., 8 декабря 2003 г.).

5.10 Наименование вопроса

1. Международная торговля и современные способы ее осуществления

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на следующие особенности

1 вопрос. Метод международной торговли - это способ осуществления торгового обмена (торговой операции или торговой сделки) между ее участниками, являющимися резидентами как разных (прямой метод), так и одной (косвенный и кооперативный методы) страны. Несмотря на то, что обычно в международной торговой практике выделяют два основных метода торговли, принято рассматривать шесть методов. Прямой экспорт (импорт) - совершение международной торговой сделки непосредственно между производителем /продавцом и покупателем/потребителем/пользователем. Его преимущества: сокращает издержки производства; снижает риск и зависимость результатов деятельности от возможной недобросовестности и некомпетентности посредников; позволяет компании-производителю постоянно находиться на зарубежном рынке, учитывать его изменения и своевременно реагировать. Косвенный экспорт (импорт) - совершение международной торговой сделки через посредника. Его преимущества: посредник обладает более высокой коммерческой квалификацией; нет необходимости концентрации финансовых и интеллектуальных ресурсов на первом этапе выхода на зарубежный рынок. Однако, принимая во внимание реальность современного международного бизнеса, добавляют еще один метод, третий, который, зародившись в сфере малого и среднего бизнеса, занимает среднее положение между первыми двумя (классическими). Кооперативный экспорт (импорт) - совершение международной торговой сделки через особого посредника, представляющего собой некоторую организационную форму бизнеса, созданную группой инициаторов этой сделки, совершение которой каждым отдельным участником указанной группы представляется невозможным, слишком рисковым и/или экономически неэффективным. Встречная торговля - выделяется как метод в силу особенностей подготовки, сопровождения и завершения таких международных коммерческих сделок, оплата по которым проводится без использования (твердой) валюты либо лишь частично покрывается валютой, т. е. заметно отличается и обособливается способом и процедурой осуществления международных сделок. Международные аукционы, биржи и торги - предполагают проведение торговых опе-

раций через специальные институты. Учитывая тот факт, что все перечисленные институты имеют объединяющую их функцию установления качества и цены продаваемых через них товаров, исходя из соотношения спроса и предложения и оценок участников-покупателей, некоторые авторы предлагают называть этот метод институционально-конкурсным.

5.11 Наименование вопроса

1. Система валютного контроля за экспортно-импортными операциями, порядок обеспечения. Институт агентов валютного контроля.

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на следующие особенности.

1 вопрос. В целях предотвращения утечки валюты и соблюдения норм финансовой деятельности всеми экспортерами введена система валютного контроля, базирующуюся на жесткой увязке стекающихся в банки потоков таможенной и банковской информации о расчетно-платежных операциях, о пересечении товаром таможенной границы и о поступлении соответствующей валютной выручки. Валютный контроль в Российской Федерации осуществляется Правительством РФ, органами и агентами валютного контроля. Органами валютного контроля в Российской Федерации являются Центральный банк Российской Федерации и Федеральная служба финансово-бюджетного надзора. Контроль за осуществлением валютных операций кредитными организациями, а также валютными биржами осуществляет Центральный банк Российской Федерации. Основанием для отказа в подписании банком паспорта сделки могут быть: несоответствие паспорта действительным условиям контракта и предполагаемым валютным операциям, действующим правовым нормам, нарушение условий по зачислению валютной выручки – уклонение от перевода средств на счета уполномоченного банка или зачисление их на счета других предприятий, не являющихся экспортерами. По мере получения от таможенных органов информации об экспортных поставках уполномоченный банк отслеживает поступление валютных платежей и информирует об этом Федеральную таможенную службу. Уполномоченные банки, нарушившие инструкцию оформления паспорта сделки и позволившие экспортеру скрыть выручку за отгруженные на экспорт товары, подлежат штрафованию в размере всей сокрытой экспортером суммы. Все документы представляются в подлиннике или в форме надлежащим образом заверенной копии и должны быть действительными на день их представления агентам валютного контроля. Оригиналы принимаются агентами для ознакомления и возвращаются представившим их лицам. В материалы валютного контроля в э ☐ ☐м случае помещаются заверенные агентом копии.

5.12 Наименование вопроса

1. Происхождение и экономические функции торгов.
2. Порядок и условия проведения торгов.

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на следующие особенности.

1 вопрос. Источники возникновения торгов связаны с развитием в недрах рабовладельческого общества товарного и денежного обращения и появления первичных форм торгового и ростовщического капитала. В поисках пропорций, в которых один товар обменивался на другой, их владельцы стремились вовлечь в акт обмена не одного, а нескольких претендентов. При этом стихийно определялось количество рабочего времени, общественно необходимого для изготовления товаров. В юридически оформленном виде торги известны со времен Римской империи, где они подразделялись, согласно Римскому праву, на три категории: торги на труд; торги на труд с материалом; торги на одну поставку материалов. На торгах цены снижались по мере поступления всех но-

вых предложений поставщиков и подрядчиков, и у покупателя создавалась иллюзия нахождения “правильной” цены на требуемые товары и услуги. В России первые шаги по законодательному оформлению процедуры публичных торгов восходят к середине семнадцатого века, когда были введены “поручные записи”, произведенные артельщиками, выигравшими подряд, “чтобы можно было верить”. В 1712 году становятся обязательными такие элементы торгов, как широкое оповещение населения (указы с объявлением о торгах вывешивались на городских воротах), фиксация всех поступивших предложений (претенденты являлись в приказы и канцелярии, где их устные предложения письменно регистрировались) и гласность (после присуждения подряда победитель и его цена публично объявлялись). На рубеже XIX и XX веков в промышленно развитых странах интенсивно осуществляется техническое и организационное совершенствование производства. Процессы концентрации производства по мере развития капитализма сопровождается изменениями в отраслевой направленности торгов. На смену торгам на поставки преимущественно потребительских товаров и выдачу подрядов на строительство административных и жилых зданий приходят торги на поставку инвестиционных товаров и строительство промышленных объектов. Международные торги стали ареной острого соперничества монополий развитых стран за получение заказов на поставки и подрядные работы, основным каналом сбыта в ведущих отраслях промышленности, машиностроении, энергетике, металлургии. Исторический опыт показывает, что монополия не привела к концентрации всего производства определенной отрасли в руках единственной или нескольких монополий. В связи с этим торги, как наиболее концентрированное выражение механизма внутриотраслевой конкуренции характеризовалось острой конкурентной борьбой национальных и иностранных монополий и немонополизированных фирм - аутсайдеров. Обладая значительно большими возможностями совершенствования техники и организации производства, сосредоточив в своих руках научно-исследовательский аппарат и основную массу технических усовершенствований, а также используя вне рыночные формы борьбы за получение заказов, монопольные объединения стали главными действующими лицами в торгах на крупные подряды и поставки.

2 вопрос. В проведении торгов можно выделить несколько этапов: В подготовку торгов входит разработка технических и коммерческих условий торгов, именуемых тендерной документацией, и ознакомление с ней потенциальных участников торгов - оферентов. В ходе предварительной работы по проведению торгов импортёр выступает как организатор торгов и заказчик. На основе тендерного законодательства своей страны он определяет виды и формы тендерных документов, представляемых участниками торгов, требования к их заполнению, сроки, устанавливаемые для подачи предложений. Выбор поставщика. В назначенный срок организация, объявившая торги, вскрывает конверты с поступившими предложениями. Процедура конкурсного отбора может быть гласной и закрытой, в зависимости от вида объявленных торгов. Она предполагает в том и в другом случае: ознакомление со всеми представленными предложениями с целью выявления их соответствия тендерным условиям; сравнение полученных предложений по коммерческим условиям; изучение административного и делового досье фирм-оферентов. Конкурсный выбор выигравшего торги оферента всегда проводится в закрытом порядке. Решение о выборе поставщика должно последовать до срока, установленного условиями торгов. При этом оференты, представившие свои тендеры, связаны ими до срока присуждения, и представленные предложения в течение этого периода не могут быть отозваны. Срок действительности тендеров обычно указан: от 1 до 4 мес. От даты рассмотрения предложений. Оферент, предложение кот. принято, получает об этом извещение, а остальные оференты обычно не оповещаются. В соответствии с условиями торгов оферент, выигравший торги на оборудование, обязан внести второй гарантийный залог в качестве гарантии выполнения заказа и всех условий поставки (от 5 до 10% стоимости заказа). После выполнения заказа гарантийный залог возвращается поставщику.

5.13 Наименование вопроса

1. Правовые основы международных контрактов.
2. Использование типовых контактов купли-продажи.

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на следующие особенности.

1 вопрос. Правовой основой международных контрактов является институт международной коммерческой сделки — совокупность гражданско-правовых норм, регулирующих порядок и формы совершения международных сделок, их содержание и условия. Одной из важнейших универсальных правовых норм в области международного торгового права выступает Венская конвенция ООН 1980 года о договорах международной купли-продажи товаров. Конвенция вступила в силу 1 января 1988 года. СССР присоединился к ней в мае 1990 года, и положения этой Конвенции стали для него юридическими обязательствами с 1 сентября 1991 года. Другим важным источником норм права являются Принципы международных коммерческих договоров, одобренные УНИДРУА в 1994 году, которые хотя и не являются юридически обязательными для сторон по международному контракту, однако при рассмотрении возможных споров данный документ может иметь решающее значение.

5.14 Наименование вопроса

1. Основные тенденции развития мировой транспортной системы.

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на следующие особенности.

1 вопрос. Транспорт - третья ведущая отрасль материального производства. Все пути сообщения, транспортного предприятия и транспортного средства образуют мир. трансп. сеть. Все пути сообщения и транспортные средства в совокупности образуют мировую трансп. систему. Она сформировалась в XX в. В ней можно выделить трансп. системы экономически развитых и развивающихся стран, а также региональные трансп. системы. Наиболее высокого уровня развития достигла региональная трансп. система Северной Америки. На нее приходится около 30% общей протяженности мировых путей сообщения, а по таким видам транспорта, как автомобильный и трубопроводный, эта доля еще выше. Важнейшим критерием оценки работы транспорта является транспортноемкость производства, выражающая соотношение между перевозками и производством.

5.15 Наименование вопроса

1. Показатели оценки работы транспорта.
2. Проблемы транспортного сервиса России (Оренбургской области).

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на следующие особенности.

1 вопрос. Для оценки перевозочной работы используется ряд показателей: количество перевезенных грузов, грузооборот, число перевезенных пассажиров, пассажирооборот, грузонапряженность, оборот вагона, производительность труда, себестоимость перевозки и др. Далее приводятся краткие сведения о них. В качестве основного показателя принят объем грузовых перевозок, т, характеризующий отправление грузов (обычно за год). Этот показатель обеспечивает лучшую сбалансированность планов производства и перевозок благодаря единой единице измерения (тонны) по сравнению с другим показателем — грузооборотом. Грузооборот Σp_i , тонно-километры (т-км), представляет собой сумму произведений массы p_i перевезенных грузов на расстояние (дальность) / перевозки. Для уменьшения транспортных расходов и ускорения доставки грузов задания по грузообороту должны выполняться за счет увеличения количества перевезенного груза, а не дальности.

сти перевозок. Грузооборот является обобщающим показателем, используемым для определения потребности в подвижном составе, ремонтной базе, затратах труда, топлива, электроэнергии и т.д. К наиболее важным показателям относится и число перевезенных пассажиров а (обычно за год).

2 вопрос. Под эксплуатационной длиной понимают протяженность железнодорожных линий между станциями без учета таких путей, как второй главный, станционные и др. Установлены также показатели использования вагонов и локомотивов. Наиболее важным качественным показателем на железнодорожном транспорте, отражающим работу всех основных служб дорог, подразделений и предприятий, является оборот вагона. Оборотом вагона называют промежуток времени от начала погрузки вагона до начала его следующей погрузки. К основным экономическим показателям работы транспортаок, доходность, прибыль и рентабельность.

5.16 Наименование вопроса

1. Содействующие организации, состав участников, профиль деятельности, роль во внешнеэкономической сфере России.

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на следующие особенности.

1 вопрос. Профиль деятельности содействующих организаций – оказание услуг и консультационно-методической помощи в обеспечении выхода на внешний рынок, поиск иностранного партнера, организации выставок, ярмарок и рекламы, проведении экспертизы, оформлении финансово-расчетных и валютно-кредитных операций, а также внешнеторговых транспортных перевозок. В группу содействующих организаций входят: 1. Ассоциации внешнеэкономического сотрудничества (далее – АВС). Они объединяются на учредительных началах при долевом участии государственных, коммерческих и иных структур, которые предлагают широкий спектр внешнеторговых услуг, прежде всего начинающим экспортерам. 2. Деятельность международных организаций – неправительственных добровольных объединений – носит специфический характер и тесно связана с внешнеторговой деятельностью и научно-техническим сотрудничеством в определенных сферах и отраслях деятельности с участием одновременно представителей разных стран, специализированных фирм и организаций и распространением опыта этого сотрудничества. 3. Специализированные внешнеторговые организации и фирмы коммерческого агентства Минэкономразвития России («Экспоцентр», «Росэкспертиза»), Торгово-промышленная палата России, банки, транспортные организации, таможенные брокеры, информационные центры, располагающие необходимой базой внешнеторговой информации по оценке основных международных сырьевых и товарных рынков, конъюнктуре мировых цен и т.д. Профиль деятельности субъектов ВЭД определяет процедуру регламентирования внешнеторговой деятельности в части реализации приоритетов, прежде всего для промышленного экспорта.

5.17 Наименование вопроса

1. Внешнеэкономическая деятельность региона – основа стратегии экономического роста государства

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на следующие особенности.

1 вопрос. Для определения направлений совершенствования и перспектив развития внешнеэкономической деятельности (ВЭД) региона необходима адекватная оценка ее текущего состояния, выявление основных тенденций и проблем в этой сфере. Основные проблемы при оценке ВЭД региона можно свести к двум вопросам: в каком контексте будет проводиться оценка внешнеэкономической деятельности, и какие использовать для этого пока-

затели. Анализ исследований по этому вопросу показал, что ряд авторов проводят оценку ВЭД региона в контексте региональной экономической безопасности и исследуют только импортные потоки региона. Другие связывают оценку ВЭД региона с его экспортным потенциалом. Третьи проводят оценку внешнеэкономической деятельности через внешнюю торговлю. Обоснованием этой точки зрения может служить мнение В.В. Покровской, которая отмечает, что "в российской практике внешнеэкономическая деятельность реализуется через внешнеторговую деятельность". Особо следует отметить работу С.Н. Блудовой, которая попыталась систематизировать известные показатели, характеризующие внешнеэкономическую деятельность региона, по четырем блокам: общая оценка состояния ВЭД региона; оценка платежеспособности региона; оценка общей конкурентоспособности региона и основных отраслей экономики; оценка уровня специализации региона. Система показателей, характеризующих межрегиональные экономические отношения в торговле, должна включать следующие блоки: показатели межрегиональной торговли; показатели миграции населения; показатели межтерриториального перемещения капиталов и инвестиций. В особую группу следует выделить сводные показатели, дающие комплексную оценку динамики межрегиональных экономических отношений – сюда следует отнести элементы платежного баланса регионов, торгового баланса и пр. Для экономической оценки межрегиональной торговли, кроме статистического метода, необходимо использовать и другие, такие как: системный анализ; балансовый метод; метод систематизации; метод экономико-географического исследования; экономико-математического моделирование; индексный метод и др. В настоящее время отмечается слабая разработка стратегических документов в области внешнеэкономической деятельности. Действительно, они носят чисто декларативный характер, без реального механизма реализации предложенных положений. Объяснением этих недоработок могут быть: отсутствие у региональных органов власти четкого представления, как осуществлять интеграцию экономики региона в мировое хозяйство; слабая аналитическая база, не позволяющая комплексно учитывать внешнеэкономической деятельности региона. Одной из мер, способствующих разрешению сложившейся ситуации, может стать создание системы мониторинга внешнеэкономической деятельности, как на уровне отдельного региона, так и в целом во всех российских регионах. Целью проведения мониторинга будет систематизация и анализ данных о ВЭД региона для определения текущих и перспективных направлений развития этой сферы.

5.18 Наименование вопроса

1. Основные торговые партнеры Оренбургской области.

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на следующие особенности.

Торговыми партнерами Оренбургской области в 2014 году являлись 83 страны, при этом экспортные торговые операции осуществлялись с 74 странами, импортные - с 64 странами. Крупнейшие торговые партнеры при экспорте: Соединенные Штаты (18,9%), Киргизия (15,4%), Таджикистан (6,1%), Узбекистан (5,4%), Украина (5,3%), Италия (4,7%), Венгрия (4,5%), Нидерланды (3,6%), Канада (3,2%), Швеция (2,9%), Мексика (2,7%), Афганистан (2,6%), Индия (2,1%), Бельгия (2,0%), Турция (1,6%), Литва (1,5%), Корея, Республика (1,4%), Соединенное Королевство (1,3%);

2. Структура импорта региона

В структуре импорта наибольший удельный вес занимает продукция топливно-энергетического комплекса (50,6%), технологическое оборудование (20,9%), изделия из чёрных и цветных металлов (4,8%), продовольственные товары (4,5%).

Администрация области целенаправленно проводит работу по активизации торгово-экономического сотрудничества со странами СНГ и в первую очередь с республиками Казахстан, Беларусь, Узбекистан, Украина (см. табл. 3.2.6.). Это объясняется стремлением восстановить нарушенные производственно-хозяйственные связи, расширить рынки сбыта для оренбургских товаров, наладить гарантированные поставки качественного и сравнительно недорогого промышленного сырья.

Таблица 3.2.6.

Внешняя торговля Оренбургской области с государствами СНГ, млн. долл.

Страны	Импорт
Всего	232,9
Казахстан	192,4
Белоруссия	16,1
Украина	17,1
Узбекистан	4,1
Таджикистан	0,3
Молдавия	0,8
Киргизия	0,9
Туркмения	0,3
Азербайджан	0,3
Армения	0,4
Грузия	0,2

В течение 1998-1999 годов состоялись поездки оренбургской делегации в гг. Минск, Астана, Ташкент, Харьков и Киев. В июле 1999г. с рабочим визитом Оренбургскую область посетил Президент Республики Беларусь А.Г.Лукашенко.

Встречи и переговоры с высшим руководством этих государств позволили придать дополнительную динамику межрегиональным отношениям. Подписаны соответствующие соглашения и протоколы о намерениях.

Приграничный статус области объективно способствует наиболее активному развитию внешнеэкономических связей с Республикой Казахстан. Доля Казахстана во внешней торговле области составляет более 20%, а в региональной торговле с государствами СНГ - 81%. Оренбуржье поставляет в Республику Казахстан электроэнергию, нефтепродукты, сжиженный газ, минеральные удобрения, электрооборудование, холодильное оборудование, средства наземного транспорта, строительные материалы. В структуре импорта существенную часть занимают сырье и полуфабрикаты для обеспечения производственно-технологических процессов: железные, хромовые, марганцевые руды, ферросплавы. Поставляется также на переработку нефть и газовый конденсат. Так, например, в 1999 году на газоперерабатывающих предприятиях области было переработано 1,9 млн. тонн казахстанской нефти и 3,6 млрд. м3 природного газа.

3. Итоги внешнеэкономической деятельности Оренбургской области за 2013 год.

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ. Динамика внешней торговли Оренбургской области

Внешнеторговый оборот Оренбургской области по итогам 2013 года составил 3 017,1 млн. долларов США и по сравнению с 2012 годом уменьшился на 557,2 млн. долларов США или на 15,6%. Снижение обусловлено сокращением объемов внешней торговли региона со странами дальнего зарубежья под влиянием нестабильной политической ситуации в странах Ближнего Востока и ряда европейских государств, а также набирающего обороты но-

вого витка мирового экономического кризиса. Так объем торговли со странами дальнего зарубежья в 2013 году снизился на 572,8 млн. долларов США или на 33,4 % и составил 2 007,8 млн. долларов США; со странами СНГ – вырос на 15,6 млн. долларов США или на 1,6% до 1 009,3 млн. долларов США. Объем регионального экспорта в 2013 году составил 2 590,5 млн. долларов США (снижение к уровню 2012 года на 332,1 млн. долларов США или 11,4%), в том числе в страны СНГ – 893,2 млн. долларов США (рост на 12,8%), в страны дальнего зарубежья – 2 007,8 млн. долларов США (снижение на 20,3%). Объем импорта в 2013 году составил 426,6 млн. долларов (снижение на 225,1 млн. долларов США или на 34,5%), в том числе из стран СНГ – 116,1 млн. долларов США (снижение в 1,7 раза), из государств дальнего зарубежья – 310,5 млн. долларов США (снижение на 31,0%).

	2011 г.	2012	2013	2013	2012	в %
Внешнеторговый оборот всего, в том числе:	3 500,6	3 574,3	3 017,1	84,4	Экспорт всего	2 549,3
						2 922,6
						2 590,5
						88,6
						Импорт
						951,3
						651,7
						426,6
						65,5
Внешнеторговое сальдо	+1 598,0	+2 270,9	+2 163,9	95,3	Ближнее зарубежье	
Внешнеторговый оборот, в том числе:	917,7	993,7	1 009,3	101,6	Экспорт	583,8
						792,0
						893,2
						112,8
						Импорт
						333,9
						201,7
						116,1
						57,6
Внешнеторговое сальдо	+249,9	+590,3	+777,1	131,6	Дальнее зарубежье	
Внешнеторговый оборот, в том числе:	2 582,9	2 580,6	2 007,8	77,8	Экс-порт	1 965,5
						2 130,7
						1 697,3
						79,7
						Импорт
						617,4
						449,9
						310,5
						69,0
Внешнеторговое сальдо	+1 348,1	+1 680,8	+1 386,8	82,5	2	

В структуре внешней торговли превалирует экспортная составляющая. Коэффициент покрытия импорта экспортом по итогам 2013 года составил 6,07 (в 2012 году – 4,48). Внешнеторговое сальдо сложилось положительное в объеме 2 163,9 млн. долларов США, в том числе со странами СНГ – 777,1 млн. долларов США, с государствами дальнего зарубежья – 1 386,8 млн. долларов США. В географической структуре внешней торговли наблюдается увеличение доли стран ближнего зарубежья. По итогам 2013 года она составила 33,5 % (в 2012 году – 27,8 %), доля стран дальнего зарубежья – 66,5 % (в 2012 году – 72,2%). По объему внешнеторгового оборота Оренбургская область в 2013 году занимает седьмое место среди 14 субъектов Приволжского федерального округа РФ, уступая Республикам Татарстан, Башкортостан, Самарской, Нижегородской, Саратовской областям и Пермскому краю. Доля Оренбургской области во внешней торговле Приволжского федерального округа по итогам 2013 года составила 3,58% (в 2012 году – 4,54%). Экспорт. В 2013 году хозяйствующими субъектами Оренбургской области экспортировано товаров и услуг на 2 590,5 млн. долларов США, что составляет 88,6% к уровню 2012 года.

Основой регионального экспорта в 2013 году являлась продукция топливно- энергетического комплекса с долей 51,5% (в 2012 году – 48,0%) и металлургии с долей 29,7% (в 2012 году – 37,5%). На долю услуг по переработке давальческого сырья с последующим реэкспортом в товарной структуре регионального экспорта приходится 6,5% (168,7 млн. долларов США), продукции машиностроения – 5,4% (140,0 млн. долларов США), минеральных продуктов – 3,9% (100,9 млн. долларов США), продукции химической промышленности – 2,3% (60,6 млн. долларов США), продовольственных товаров – 0,6% (16,3 млн. долларов США).

Доля стран СНГ в региональном экспорте по итогам 2013 года составила 34,5% (в 2012 году – 27,1%) или 893,2 млн. долларов США. Рост к уровню 2012 года на 12,8%, что обусловлено, в основном, увеличением объемов поставок продукции топливно-энергетического комплекса (на 15,4%) и машиностроения (в 1,7 раза). Основными структурообразующими товарами при экспорте Оренбургской области в страны СНГ были: продукция ТЭК – 620,5 млн. долларов США или 69,5% регионального экспорта в страны СНГ (в 2012 году – 67,9%) и услуги по переработке давальческого сырья с последующим реэкспортом – 168,7 млн. долларов США или 18,9% экспорта в СНГ (в 2012 году – 21,6%). Объем экспорта черных металлов в страны СНГ в 2013 году составил 38,2 млн. долларов США (4,3% регионального экспорта в страны СНГ), цветных металлов – 6,4 млн. долларов США (0,7%), продукции машиностроения – 22,9 млн. долларов (2,6%), продукции химической промышленности – 17,5 млн. долларов 4 США (2,0%), продовольственных това-

ров – 13,3 млн. долларов США (1,5%), минеральных продуктов – 5,3 млн. долларов США (0,6%). Доля стран дальнего зарубежья в региональном экспорте по итогам 2013 года составила 65,5 % (в 2012 году – 72,9%) или 1 697,3 млн. долларов США, снижение к уровню 2012 года – на 20,3%, что обусловлено, в основном, падением объемов экспорта ферроникеля (в 4,8 раза). Структурообразующими товарами при экспорте в страны дальнего зарубежья были: продукция ТЭК – 712,2 млн. долларов США или 42,0 % регионального экспорта в страны дальнего зарубежья (в 2012 году – 40,6%) черные металлы – 679,3 млн. долларов США или 40,0% (в 2012 году – 45,7%) и асбест – 85,6 млн. долларов США или 5,0% (в 2012 году – ферроникель с долей 6,2 %). В 2013 году наблюдалось снижение объемов экспорта в стоимостном выражении по всей основной номенклатуре товаров, кроме продукции машиностроения (рост – в 4,2 раза). Наибольшее падение экспортных поставок наблюдалось по продовольственным товарам (в 1,7 раза), одежды, обуви (в 1,5 раза), продукции металлургического комплекса (цветной – в 1,6 раза, черной – в 1,4 раза) и древесины (в 1,4 раза). Стоимостные объемы экспорта продукции химической промышленности снизились на 20,0%, минеральных продуктов – на 12,7%. Незначительно уменьшился объем экспорта услуг по переработке давальческого сырья с последующим реэкспортом (на 1,3%). Экспорт услуг. В 2013 году оказано международных услуг на сумму 169,1 млн. долларов США (снижение к уровню 2012 года – на 1,8 млн. долларов США или на 1,0%), в том числе в страны СНГ – на 168,8 млн. долларов США (снижение – на 1,2%), в дальнее зарубежье – на 278,0 тыс. долларов США (рост – в 3,0 раза). Из общего объема экспорта услуг 99,5% или 168,2 млн. долларов США составляют услуги по переработке давальческого сырья из Республики Казахстан с последующим реэкспортом товаров. На долю данного вида услуг по итогам 2013 года приходится 6,5% регионального объема экспорта (в 2012 году – 5,8%).

В 2013 году объёмы экспорта в натуральном выражении имели к уровню 2012 года разнонаправленную динамику. Существенно возрос физический объем экспорта яиц кур (в 6,8 раза), муки ржаной (в 2,5 раза), злаков (в 1,5 раза) и плоского проката (в 1,4 раза). Увеличился физический объем экспортных поставок чугуна (на 29,5%) и нефти сырой (на 23,2%). Существенно снизились физические объемы экспорта гелия (в 10,9 раза), овощей (в 4 раза), масличных семян (в 3,2 раза), ферроникеля (в 2,2 раза) и полуфабрикатов из черных металлов (в 2,0 раза). Уменьшились также объемы экспорта цветных металлов (меди – на 30,2%, хрома – на 22,5%), удобрений (на 23,3%), асбеста (на 23,1%) и нефтепродуктов (на 11,4%). Объем экспорта продуктов неорганической химии в натуральном выражении остался на уровне 2012 года. 6 Импорт. В 2013 году хозяйствующими субъектами Оренбургской области импортировано товаров и услуг на 426,6 млн. долларов (снижение к уровню 2012 года на 225,1 млн. долларов США или на 34,5%).

Основу регионального импорта в 2013 году составляют закупки продукции машиностроения – 240,8 млн. долларов США или 56,5% всего объема импорта области (в 2012 году – 58,2%). Второе место в товарной структуре импорта области занимают продовольственные товары – 55,6 млн. долларов США или 13,0% регионального импорта (в 2012 году – 15,5%), из которых 85,3% или 47,4 млн. долларов США приходится на плодоовощную продукцию (основная страна-поставщик – Узбекистан). Объем импорта металлов и изделий из них в 2013 году составил 50,5 млн. долларов США или 11,8% всего импорта Оренбургской области (в 2012 году – 6,9%), в том числе: черных металлов – 25,9 млн. долларов США (6,1% регионального импорта), цветных – 24,6 млн. долларов США (5,7%). На долю услуг приходится 6,33% регионального импорта или 27,0 млн. долларов США (в 2012 году – 7,7% или 50,1 млн. долларов США). Продукции химической промышленности закуплено на 31,6 млн. долларов США или 7,4% регионального импорта (в 2012 году – 5,8%), одежды и обуви – на 10,5 млн. долларов США или 2,5% (в 2012 году – 1,4%), минеральных продуктов – на 1,6 млн. долларов США или 0,4% (в 2012 году – 1,4%), ТЭК – на 744,1 тыс. долларов США или 0,2% (в 2012 году – 2,0%).

Доля стран СНГ в региональном импорте по итогам 2013 года составляет 27,2% (в 2012 году – 31,0%) или 116,1 млн. долларов США, снижение к уровню 2012 года – в 1,7 раза. Основная причина падения – уменьшение закупок продовольственных товаров (в 2,1 раза). Основными структурообразующими товарами при импорте Оренбургской области из стран СНГ были: плодоовощная продукция – 39,4% (45,7 млн. долларов США), продукция машиностроительного комплекса – 23,6% (27,4 млн. долларов США), химической промышленности – 16,5% (19,2 млн. долларов США) и цинк – 14,7% (17,1 млн. долларов США). На долю одежды, обуви приходится 2,2% импорта области из стран ближнего зарубежья; услуг – 1,1%; продукции черной металлургии – 0,5%. Доля стран дальнего зарубежья в региональном импорте в 2013 году составила 72,8% (в 2012 году – 69,0%) или 310,5 млн. долларов США, снижение к уровню 2012 года – на 31,0%, что обусловлено, в основном, снижением объемов закупок продукции машиностроительного комплекса (в 1,6 раза), являющейся основой импорта из стран дальнего зарубежья. В товарной структуре импорта из стран дальнего зарубежья преобладает продукция машиностроительного комплекса, на долю которой приходится 68,7% регионального импорта из стран дальнего зарубежья или 213,4 млн. долларов США. В том числе закуплено: оборудование – на 115,9 млн. долларов США 8 (54,3% импорта машиностроительной продукции), летательные аппараты – на 52,5 млн. долларов США (24,6 %), электрические машины – на 30,5 млн. долларов США (14,3%), средства транспорта (наземного и железнодорожного) – на 10,1 млн. долларов США (4,7 %), инструменты и аппараты оптические – на 4,2 млн. долларов США (2,0%). Второе место в товарной структуре импорта из стран дальнего зарубежья занимает продукция металлургии – 31,8 млн. долларов США или 10,2% регионального импорта, в том числе черных металлов закуплено на 25,3 млн. долларов США (8,1%), цветных – на 6,5 млн. долларов США (2,1%). Доля услуг в региональном импорте из стран дальнего зарубежья составила 8,3%, продукции химической промышленности – 4,0%, продовольственных товаров – 3,1%, одежды, обуви – 2,5%, минеральных продуктов – 0,5%, продукции топливно-энергетического комплекса – 0,03%. В 2013 году наблюдалось снижение объемов импорта в стоимостном выражении по сравнению с 2012 годом по всей основной номенклатуре продукции, кроме одежды, обуви (рост – на 15,4%) и продукции черной металлургии (рост – на 33,5%). Наиболее значительно снизился объем закупок продукции топливно- энергетического комплекса (в 18,5 раза) и минеральных продуктов (в 5,8 раза). Объем импорта услуг уменьшился в 1,9 раза; продовольственных товаров – в 1,8 раза; продукции машиностроительного комплекса – в 1,6 раза; продукции химической промышленности на 16,4%; цветной металлургии – на 4,3%, в том числе цинка – на 17,0%. Импорт услуг. В 2013 году принято услуг от международных предприятий и организаций на сумму 27,0 млн. долларов США (снижение к уровню 2012 года на 23,1 млн. долларов США или в 1,9 раза), в том числе от стран дальнего зарубежья – на сумму 25,7 млн. долларов США (снижение – на 27,2%), от стран ближнего зарубежья – на 1,3 тыс. долларов США (падение – в 11,4 раза). Основные виды услуг – консультативные в области управления – 11,5 млн. долларов США или 42,5% всего объема принятых услуг; техническое обслуживание и ремонт оборудования – 7,6 млн. долларов США (28,2%) и строительные и связанные с ними инженерные услуги – 5,9 млн. долларов США (22,0%). Основные страны, предоставившие услуги – Канада (58,2% всего объема импорта услуг во внешнеэкономической деятельности), Великобритания (29,2%), Украина (5,0%), Чешская Республика (3,5%) и Швеция (1,2%).

В 2013 году наблюдалась разнонаправленная динамика физических объемов импортируемой продукции по сравнению с 2012 годом. Значительный рост объемов закупок в натуральном выражении отмечен на какао и продукты из него (в 5,8 раза). Объем импорта изделий из черных металлов в натуральном выражении увеличился на 33,2%, обуви – на 15,8%, химических нитей – на 12,7%, пряжи хлопчатобумажной – на 10,6%, овощей – на 7,7%. Существенно снизились физические объемы импорта угля каменного (в 21,7 раза), плавикового шпата (в 10,6 раза) и фруктов (в 4,0 раза). Натуральный объем закупок про-

дуктов неорганической химии уменьшился на 35,3%; нефтепродуктов – на 23,1%; цинка – на 17,0%; пластмасс и изделий из них – на 12,4%; семян подсолнечника – на 10,4%. Крупнейшие участники внешнеторговой деятельности Оренбургской области в 2013 году. По экспорту: ОАО «Уральская сталь», ОАО «Оренбургнефть», ОАО «Орскнефтеоргсинтез», ОАО «Новотроицкий завод хромовых соединений», ОАО «КГОК «Оренбургские минералы», ОАО «МК «Ормето-ЮУМЗ», ООО «Оренбургский радиатор». По импорту: ООО «Газпром добыча Оренбург», ФГУП «Оренбургские авиалинии», ОАО «Оренбургнефть», ОАО «Уральская сталь», ОАО «Гайский горно-обогатительный комбинат». 10 Торговые партнеры Оренбургской области в экспортно-импортных операциях в 2013 году с учетом экспорта и импорта услуг. Торговыми партнерами Оренбургской области в 2013 году в экспортно- импортных операциях являлись 99 стран (по итогам 2012 года – 96 стран), в том числе по товарам – 92 страны (в 2012 г. – 86 стран), по услугам – 55 стран (в 2012 году – 43 страны). Основными внешнеторговыми партнерами являлись страны: из дальнего зарубежья – Соединенные Штаты Америки (11,9% регионального внешнеторгового оборота), Афганистан (5,1%), Бельгия (4,2%), Венгрия (3,9%), Италия (3,6%), Китай (2,9%), Монголия (2,7%), Великобритания (2,4%), Канада (2,3%), Нидерланды (2,2%), Иран (2,2%), Швеция (1,7%), Германия (1,5%), Турция (1,5%), Ирландия (1,5%), Франция (1,2%), Япония (1,2%), Индия (1,2%); из ближнего зарубежья – Киргизия (14,1%), Узбекистан (6,9%), Казахстан* (5,6%), Украина (3,3%), Таджикистан (2,3%).

ИГОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ. В 2013 году в экономику Оренбургской области поступило 335,2 млн. долларов США иностранных инвестиций (снижение к уровню 2012 года на 71,2 млн. долларов США или на 17,5%). Причина – уменьшение объема «прочих» инвестиций (торговых кредитов) на 22,3%. Вместе с тем объем «прямых» инвестиций в 2013 году незначительно увеличился (на 1,0%) и составил 83,4 млн. долларов США, их доля в общем объеме иностранных инвестиций выросла на 4,5 процентных пункта до 24,8%. «Портфельных» инвестиций поступило 325,6 тыс. долларов США (рост – в 9,3 раза).

Основной объем иностранных инвестиций привлечен: – в обрабатывающие производства – 150,5 млн. долларов США или 44,9% регионального объема иностранных инвестиций, из них большая часть в металлургическое производство (114,3 млн. долларов США или 75,9% иностранных инвестиций в обрабатывающие производства), производство пищевых продуктов (17,8 млн. долларов США или 11,8%) и минеральных продуктов (13,8 млн. долларов США или 9,2%); из всего объема иностранных инвестиций в обрабатывающие производства на долю «прямых» инвестиций приходится 6,0% или 9,1 млн. долларов США (привлечены в производство пищевых продуктов, металлургическое производство, производство нефтепродуктов, машин и оборудования); – в добычу топливно-энергетических полезных ископаемых – 93,1 млн. долларов США (27,8% регионального объема иностранных инвестиций), из них 5,5% или 5,1 млн. долларов – «прямые» инвестиции; – в операции с недвижимым имуществом – 65,3 млн. долларов США (19,5% всех поступивших в регион иностранных инвестиций), практически все (97,6% или 63,8 млн. долларов США) – «прямые»; – в производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 18,2 млн. долларов США (5,4% регионального объема иностранных инвестиций); – в оптовую и розничную торговлю – 6,7 млн. долларов США (2,0%), из которых 74,6% или 5,0 млн. долларов США – «прямые». 14 В транспорт и связь в 2013 году привлечено 1,3 млн. долларов США (0,4%) иностранных инвестиций; в строительство – 2,2 тыс. долларов США (0,001%). В 2013 году наблюдалось снижение объема иностранных инвестиций к уровню 2012 года во все отрасли региональной экономики, кроме производства пищевых продуктов (рост – в 4,9 раза), оптовой и розничной торговли (рост – в 3,7 раза), производства транспортных средств (рост – на 37,5%) и операции с недвижимым имуществом (рост – на 17,5%). Наибольшее снижение объема иностранных инвестиций наблюдалось в строительстве (в 4 тыс. раз), в транспорт и связь (в 12,2 раза), в производство машин и оборудования (в 5,4 раза) и кокса и нефтепродуктов (в 2,6 раза). Объем иностранных инвестиций в металлургическое производство снизился по сравнению с 2012 годом на 25,1%; в добычу

топливно-энергетических полезных ископаемых – на 16,4%; в производство минеральных продуктов – на 16,9%. В 2013 году отсутствовало поступление иностранных инвестиций в сельское хозяйство и химическое производство. Основными странами – инвесторами в 2013 году были: Кипр – 168,2 млн. долларов США (50,2% регионального объема иностранных инвестиций), Казахстан – 84,0 млн. долларов США (25,1%), Азербайджан – 18,4 млн. долларов США (5,5%), Германия – 16,5 млн. долларов США (4,9%), Швейцария – 13,4 млн. долларов США (4,0%), Украина – 7,2 млн. долларов США (2,2%), Белиз – 5,6 млн. долларов США (1,7%), Панама – 5,3 млн. долларов США (1,6%). Основные страны, направившие в региональную экономику «прямые» иностранные инвестиции: Кипр – 76,2 млн. долларов США (91,8% регионального объема «прямых» иностранных инвестиций), Панама – 5,0 млн. долларов США (6,0%), Германия – 1,7 млн. долларов США (2,0%), Швейцария – 157,1 млн. долларов США (0,2%).

6. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОДГОТОВКЕ К ЗАНЯТИЯМ

6.1. Практическое занятие 1 (ПЗ-1) Россия и ВТО: перспективы дальнейшего увеличения объемов внешней торговли

При подготовке к занятию необходимо обратить внимание на следующие моменты. Цели ВТО. Структура ВТО. Глобализация мировой экономики.

6.2 Практическое занятие 2 (ПЗ-2) Внешнеторговые операции и их виды

При подготовке к занятию необходимо обратить внимание на следующие моменты. Обмен товарами в материально-вещественной форме. Международные арендные отношения. Обмен научно-техническими знаниями. Международные расчетные, кредитные и валютные операции.

6.3 Практическое занятие 3 (ПЗ-3) Система внешнеторговых операций и внешнеторговая политика России

При подготовке к занятию необходимо обратить внимание на следующие моменты. Приоритеты внешнеторговой политики России. Кредитование внешнеэкономической деятельности. Лизинг как форма кредитования ВЭД. Факторинг и форфейтинг в системе кредитования ВЭД.

6.4 Практическое занятие 4 (ПЗ-4) Современные формы и методы международной торговли

При подготовке к занятию необходимо обратить внимание на следующие моменты. Современные формы международной торговли. Современные методы международной торговли. Современные виды международной торговли

6.5 Практическое занятие 5 (ПЗ-5) Организация и техника проведения международных товарных аукционов и международных торгов

При подготовке к занятию необходимо обратить внимание на следующие моменты. Аукционы: понятие, роль и их преимущества перед другими формами торговли. Основные этапы проведения международных аукционов. Международные торги: понятие, роль и их преимущества перед другими формами торговли (подряд, тендер, тендерный комитет).

